

Gütesiegel für betriebliche Altersversorgung

MICHAEL KRIEG

Entgegen den meisten Erwartungen der Versicherer und Banken läuft das Geschäft mit der betrieblichen Altersversorgung (bAV) mehr als schleppend. Als der Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung 2001 eingeführt wurde, hat sich die Finanzdienstleistungsbranche mit hohen Erwartungen auf die bAV gestürzt. Der Markt versprach „chinesische“ Wachstumsraten. Daran hat sich bis heute prinzipiell nichts geändert.

Dennoch ist die Branche ernüchtert, denn die Umsatzzahlen hinken weit hinter den Erwartungen zurück. Eine der wesentlichen Ursachen, die in der anfänglichen Goldgräberstimmung völlig verkannt wurden, ist die fehlende Qualität hinsichtlich der bAV-Produkte und der dazugehörigen Beratung. Sowohl Produkte als auch Beratung müssen jedoch speziell im Bereich der bAV sehr hohen Anforderungen genügen.

Häufig nur standardisierte Tarife übernommen

Betrachtet man den Markt, ist festzustellen, dass viele Produkte den Anforderungen nicht gerecht werden. Viele sind sogar völlig ungeeignet, da häufig nur standardisierte Lebensversicherungstarife aus dem Privatkundengeschäft übernommen wurden. Auf der Beratungsseite wird die bAV heute von jedem Finanzvermittler angeboten, ungeachtet der fachlichen Qualifikation und Kompetenz.

Viele Unternehmen, auch viele Arbeitnehmer, haben schlechte Erfahrungen mit der bAV gemacht – Erfahrungen, die sich mit geeigneten Produkten, kompetenter Beratung und qualifizierter Betreuung hätten vermeiden lassen. Selbst tarifvertragliche Regelungen sind nicht immer ein Garant für praktikable Systeme zur Entgeltumwandlung. Es existieren bAV-Tarifverträge, deren Umsetzung derart komplex und verwal-

tungsaufwändig ist, dass daraus niedrige Beteiligungsquoten resultieren.

Ein Gütesiegel schützt Unternehmen und Mitarbeiter

So ist es für die Zukunft unabdingbar, bAV-Produkte und -Beratung mit einem neutralen und anerkannten Gütesiegel zu versehen. Ein derartiger Qualitätsnachweis dient jedoch keineswegs ausschließlich dem Unternehmen bzw. dessen Mitarbeitern.

Speziell Banken, die primär als Beratungsinstanz Versorgungswerke einrichten, werden allein schon aus haftungsrechtlichen Gründen auf geprüfte Produkte zurückgreifen

und auch einen Qualitätsnachweis für Beratung führen müssen. Denn die Entwicklung in der Rechtsprechung nimmt Anbieter und Berater verstärkt in die Haftung. Dies kann sogar noch Jahre später geschehen, wie beispielsweise bei der Immobilienfinanzierung. Die Urteile, die sich auf die Rückkaufswerte von Lebensversicherungen beziehen, zeigen, dass der Verbraucher in der bAV zunehmend gestärkt wird.

Solch ein Gütesiegel kann nur von einer renommierten Institution angeboten werden, deren Unabhängigkeit, Neutralität und Kompetenz in Deutschland allgemein anerkannt ist. Denn ein derartiges Gütesiegel gibt nicht nur den Unternehmen und deren Mitarbeitern die gewünschte Sicherheit. Gerade für die Produktgeber- und Beratungsseite gewährt ein anerkanntes Qualitätssiegel haftungstechnisch einen Vorsprung. Es steigert gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit. Somit kann der nach wie vor riesige Markt sehr viel effektiver erschlossen werden.



Michael Krieg ist Geschäftsführer bei Pca Pension & Compensation Consultants GmbH und Mitglied im International Bankers Forum (IBF).